

# WICHTIGE INFO

**VORTEILE DES  
RAHMENVERTRAGS  
ZWISCHEN  
HOME INSTEAD  
UND  
PROLIFT TREPPENLIFTE**

**WACHSTUM, MITARBEITERBINDUNG UND  
LÄNGERE KUNDENBEZIEHUNGEN**

Wie Home Instead Franchisepartner durch die Kooperation mit ProLift Treppenlifte messbaren Mehrwert erzielen.



## Rahmenvertrag zwischen Home Instead und ProLift Treppenlift

Mit dem bundesweiten Rahmenvertrag zwischen Home Instead und ProLift Treppenlifte wurde eine strategische Partnerschaft geschaffen, die Betreuung im eigenen Zuhause gezielt stärkt und gleichzeitig neue wirtschaftliche Potenziale für die Franchisepartner eröffnet.

Die Zusammenarbeit ermöglicht es Home Instead Franchisenehmern, ihren Kund:innen eine professionelle, herstellerunabhängige Lösung für mehr Mobilität im eigenen Zuhause anzubieten – ohne zusätzlichen operativen Aufwand. ProLift übernimmt dabei den gesamten Prozess von der Beratung bis zur Umsetzung, während die Standorte von einer klar geregelten Provision profitieren.

Damit verbindet die Kooperation zwei zentrale Ziele:

- ☛ mehr Sicherheit und Selbstständigkeit für betreute Menschen
- ☛ zusätzliche Erlöse und stärkere Mitarbeiterbindung für die Standorte

Das folgenden Seiten zeigen, wie diese Partnerschaft konkret im Alltag wirkt und welchen Mehrwert sie für Ihren Standort schaffen kann

### Rahmenvertrag beitreten

Um die Vorteile der Kooperation nutzen zu können, ist ein Beitritt zum Rahmenvertrag erforderlich.

☛ Bitte wenden Sie sich hierfür an die Home Instead Zentrale, um die Teilnahme formal zu bestätigen und alle notwendigen Informationen zum Start zu erhalten.

So stellen Sie sicher, dass Ihr Standort schnell und unkompliziert von den wirtschaftlichen und strategischen Vorteilen der Zusammenarbeit profitieren kann.

Oder klicken Sie hier und laden den Beitritt zum Rahmenvertrag direkt herunter:

<https://bit.ly/homeinstead-prolift>



## **Pflegedienste stehen heute vor einer klaren strategischen Realität:**

- **Die Nachfrage nach Betreuung wächst stetig.**
- **Gute Betreuungskräfte sind schwer zu gewinnen und zu halten.**
- **Wirtschaftliche Spielräume bleiben begrenzt.**



## **Konkreter, sofort nutzbarer Hebel:**

**Der zwischen Home Instead und ProLift geschlossene Rahmenvertrag schafft hier einen konkreten, sofort nutzbaren Hebel.**

- ☛ **Minimal-Beispiel: 1 Treppenlift pro Monat = 12 Treppenlifte pro Jahr**
- ☛ **1.000 € Provision pro Lift = 12.000 € zusätzlicher Erlös pro Standort jährlich**

**Diese Kooperation wirkt auf drei zentrale Ebenen gleichzeitig:**

- Mitarbeiterbindung**
- Wirtschaftliche Stabilität**
- Längere Kundenverweildauer**

**Und das ohne Investitionen, ohne operative Mehrbelastung und ohne Risiko.**



## Die Ausgangs-Situation im Alltag

### 1. Wettbewerb um Betreuungskräfte

Pflegedienste berichten übereinstimmend:

- hohe Nachfrage bei begrenztem Personal
- steigende Erwartungen an Arbeitgeber
- begrenzte Möglichkeiten für Gehaltserhöhungen

In diesem Umfeld entscheiden spürbare Benefits zunehmend über Attraktivität als Arbeitgeber.



### 2. Wirtschaftlicher Druck auf Standorte

Die Kostenstruktur entwickelt sich dynamisch:

- steigende Löhne
- steigende Betriebskosten
- zunehmender Wettbewerb

Das führt dazu, dass zusätzliche Erlösquellen strategisch an Bedeutung gewinnen.



### 3. Mobilität als Schlüssel für Betreuung zu Hause

Ein häufiger Wendepunkt in der Betreuung ist die eingeschränkte Mobilität innerhalb der eigenen Wohnung.

Treppen werden zum Risiko und erschweren:

- sichere Betreuung
- Selbstständigkeit
- Verbleib im eigenen Zuhause

Genau hier setzt die Kooperation mit ProLift an.



## Das Kooperationsmodell: ProLift × Home Instead

Durch den Rahmenvertrag können alle Franchisepartner die Zusammenarbeit sofort nutzen.

### Ablauf in der Praxis

- **Betreuungskraft erkennt Mobilitätsbedarf**
- **Kontakt wird an ProLift übermittelt**
- **ProLift übernimmt Beratung, Fördermittel und Umsetzung**
- **Bei Kauf erhält der Franchisepartner 1.000 € Provision**

☛ **Der gesamte technische und administrative Prozess liegt bei ProLift**

### Die wirtschaftliche Wirkung (Rechenbeispiel)

- **Annahme: 3 Treppenlifte pro Monat**
- **36 Treppenlifte pro Jahr**
- **1.000,- € Provision pro Treppenlifte**

☛ **36.000,- € zusätzlicher Jahreserlös**



### Die mögliche Verwendung der zusätzlichen Mittel

- **Einen Teil dem entsprechendem Mitarbeitendem als zusätzliches Brutto-Gehalt geben (z.B. 300,-€). So gewähren Sie eine Gehalterhöhung, die Ihnen nichts kostet, sondern zusätzliche Einnahmen gewährt**
- **Teamevents, Rücklagenbildung, Investitionen in Wachstum**

☛ **Diese Mittel entstehen ohne zusätzliche operative Leistung**



## Mitarbeiterbindung: Der entscheidende Hebel

### Warum das Modell motivierend wirkt

Betreuungskräfte erleben täglich hohe Verantwortung und emotionale Belastung. Finanzielle Anerkennung wirkt hier besonders stark, weil sie unmittelbar spürbar ist.

#### Franchisepartner können:

- einen Teil der Provision weitergeben
- Empfehlungsprämien einführen
- Team-Boni finanzieren

#### 👉 Ergebnis:

- ✓ höhere Motivation
- ✓ stärkere Identifikation
- ✓ geringere Wechselbereitschaft

## Längere Kundenbeziehungen durch höhere Mobilität

#### Treppenlifte ermöglichen Kund:innen:

- mehr Sicherheit im Alltag
- geringeres Sturzrisiko
- mehr Selbstständigkeit

#### 👉 Ergebnis:

- Kund:innen bleiben länger  
betreuungsfähig
- stabilere Umsatzentwicklung
- bessere Planbarkeit

**Das zahlt direkt auf das Geschäftsmodell von Home Instead ein.**

## Umsetzung für Home Instead Franchisepartner

Der Einstieg ist bewusst niedrighschwellig:

- Rahmenvertrag beitreten ( <https://bit.ly/homeinstead-prolift> )
- Info-Briefing mit ProLift (auch für das Team)
- Bedarf melden
- ProLift übernimmt

### Bei Fragen wenden Sie sich an:

- Jörg Kutta, ProLift Treppenlifte
- [joerg.kutta@prolift-treppenlifte.de](mailto:joerg.kutta@prolift-treppenlifte.de), Telefon 0151/62601848
- ... oder an Ihre Home Instead Zentrale.

**Auf gute Zusammenarbeit**

